Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Факультет международного бизнеса и делового администрирования

УТВЕРЖДЕНА
решением Ученого совета ИБДА
Протокол от «08» сентября 2016 г.
№ 4

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.02 Коммуникативное лидерство

38.03.02 Менеджмент

Международный менеджмент

Бакалавр

Очная форма обучения

Год набора – 2017

Москва, 2016

Автор–составитель:

Смехов Л.В. – старший преподаватель кафедры гуманитарных наук, деловой этики и социальной ответственности

Заведующий кафедрой гуманитарных наук, деловой этики и социальной ответственности д.филос.н., профессор И.В. Колесникова

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы……4

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы…….5

3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины (модуля)……5

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)……8

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)…….12

6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)…….12

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)……12

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина **Б1.В.02 «Коммуникативное лидерство»** обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-12	Умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	ПК – 12.1	Формирование знаний о коммуникативных процессах, о базовых инструментах коммуникативного взаимодействия с широким спектром контрагентов

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ПК – 12.1	**Знать**: - Иметь фундаментальные представления о коммуникативных процессах и общении; - Об инструментах коммуникативного взаимодействия с широким спектром контрагентов
	Уметь: - Использовать базовые инструменты построения коммуникаций для установления деловых контактов

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы

Объем дисциплины

Учебным планом для дисциплины **Б1.В.02 «Коммуникативное лидерство»** установлено:

- трудоемкость дисциплины– 2 з.е.,
- контактная работа с преподавателем – 26 часов, в том числе 10 часов – лекции, 16 часов – практические занятия;
- самостоятельная работа – 46 часов.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина **Б1.В.02 «Коммуникативное лидерство»** предназначена для студентов 1-го курса, обучающихся по направлению «Менеджмент» и изучается во 2-м семестре.

Дисциплина реализуется после изучения следующих дисциплин:

- Культура речи и деловое общение
- Введение в деловую культуру
- Самоменеджмент

Данный курс служит основой для освоения управленческих дисциплин, направленных на формирование способности организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами.

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Самопрезентация и публичный имидж	**16**	**2**		**4**		**10**	Деловая игра
Тема 2	Типы аудиторий, поиск и использование информации о контрагентах	**16**	**2**		**4**		**10**	Деловая игра
Тема 3	Нетворкинг и аттракция	**10**	**2**		**2**		**6**	
Тема 4	Речевые эмоции	**10**	**2**		**2**		**10**	Деловая игра
Тема 5	Конструктивный и деструктивный диалог	**16**	**2**		**4**		**10**	Деловая игра
Промежуточная аттестация								**Зачет**
Всего:		**72**	**10**		**16**		**46**	

Содержание дисциплины

Тема 1. Самопрезентация и публичный имидж

Механизмы формирования первого впечатления. Вербальные и невербальные элементы публичного имиджа. Правила и техника самопрезентации: как представлять себя, как представлять других.

Тема 2.Типы аудиторий, поиск и использование информации о контрагентах

Основная классификация аудиторий (по И.А. Стернину), особенности построения коммуникации с различными контрагентами. Инструменты поиска информации, достоверность, этика. Анализ и обработка данных, условия применения.

Тема 3. Нетворкинг и аттракция

Основные правила и приемы аттракции. Вербалика и невербалика в первом диалоге. Преодоление волнения. Установка связей, поддержание отношений с контрагентом. Выявление ценностей контрагента, его ресурсов. Создание связей – профессиональных, личных. Прекращение общения.

Тема 4. Речевые эмоции

Эмоции, чувства и их проявление в коммуникации. Подтексты и их применение в высказываниях. Управление собственными эмоциями. Вербальные и невербальные способы влияния на эмоциональное состояние собеседника.

Тема 5. Конструктивный и деструктивный диалог

Использование техник убеждения и техник влияния во время диалога. Конфликт, его недопущение, эскалация и нейтрализация. Выявление уловок манипулятора и противодействие манипулированию

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.02 «Коммуникативное лидерство» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Самопрезентация и публичный имидж	Деловая игра 1
Тема 2. Типы аудиторий, поиск и использование информации о контрагентах	Деловая игра 2
Тема 3. Нетворкинг и аттракция	Не применяются
Тема 4. Речевые эмоции	Деловая игра 4
Тема 5. Конструктивный и деструктивный диалог	Деловая игра 3

4.1.2. Зачет проводится в форме деловой игры.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Первая игра.

Группа делится на две части. Обучающиеся из первой части получают задание презентовать себя за одну минуту в качестве описанного в условии задания человека. (например: офицер, чиновник муниципальный, чиновник федеральный, предприниматель-стартапер, бизнес-руководитель и др.)

Задача – сформировать определенное, указанное в задании, впечатление у аудитории, в качестве которой выступает другая часть группы.

Вторая часть группы получает задание презентовать своего соседа по команде как заданного персонажа за 1 минуту.

После каждой презентации даются полторы минуты на вопросы «из зала». Выступающий должен будет дать ответ на них максимально быстрый и не предполагающий дальнейшего диалога, в особенности – конфликтного.

Критерий: продемонстрирована быстрота реакции, креативность мышления в нестандартной ситуации и умение сохранять сконструированный имидж.

Вторая игра.

Обучающиеся получают домашнее задание – найти в публичном пространстве исчерпывающую информацию о публичной личности (например, чиновнике, враче, предпринимателе различных уровней, узком специалисте, преподавателе/тренере) за

указанный срок (не более двух лет), составить ее профессиональный и психологический портрет, представить стратегию подготовки и пошаговый план первого контакта, где цель будет варьироваться в зависимости от персоны. (например: попасть на прием к занятому врачу раньше срока официальной очереди, добиться от чиновника поддержки своего дела, и т.д.)

Критерии: характер и объем собранной информации, точность и полнота составленного портрета, использование правильного лексикона, вербальных и невербальных элементов, учтена специфика контрагента (аудитории), четко сформулирована цель; коммуникативные инструменты адекватны цели.

Третья игра.

Деструктивный диалог.

Участники разбиваются на пары и получают отдельное задание на каждую пару (например: контролер в автобусе и безбилетник; чиновник и гражданский активист и т.д.).

В задании указана ситуация. Каждая из сторон имеет цели, противоположные другой стороне. При этом, объект их диалога – некое явление или сущность, названное несуществующим словом, значение которого участники диалога определяют в начале дискуссии. Например, начальник вызывает к себе подчиненного, чтобы вменить ему ответственность за произошедший накануне «турвор». Подчиненный делает все, чтобы эту ответственность на себя не брать. Значение слова «турвор» определяется в процессе диалога, далее менять его запрещено. Диалог ведется с помощью инструментов эристики, аргументации и психологического айкидо.

Задача – если не выиграть диалог, переубедив собеседника, то хотя бы не проиграть, сохранив лицо.

Критерии: умение пользоваться различными средствами ведения диалога, убеждения и влияния на контрагента. Умение быстро реагировать и мыслить нестандартно. Умение использовать предлагаемые обстоятельства в свою пользу и находить уязвимости в защите собеседника.

Четвертая игра.

Получив домашнее задание с названием какой-либо эмоции или ее проявления, найти способ вызвать эту эмоцию у аудитории. Можно рассказать историю, можно что-то продемонстрировать, можно произвести какие-то действия, не называя эмоцию, указанную в задании. Цель – заставить контрагентов испытать заданные чувства. **Критерии**: Умение контролировать свои эмоции и управлять ими. Умение управлять эмоциями собеседников.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-12	Умение организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации	ПК – 12.1	Формирование знаний о коммуникативных процессах, о базовых инструментах коммуникативного взаимодействия с широким

	проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)		спектром контрагентов

4.3.2 Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-12.1	Способность к установлению деловых контактов	- Продемонстрированы навыки самопрезентации адекватной ситуации (подготовленной и спонтанной) - Осуществлен мониторинг социального окружения контрагента, есть навык поиска и использования выявленной информации. - Сформулирована цель и использованы адекватные инструменты для достижения поставленной цели.

4.3.3 Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Специальные контрольные задания для зачета не используются.

Шкала оценивания

85-100 баллов	Студент продемонстрировал в полной мере: - навыки самопрезентации адекватной ситуации (подготовленной и спонтанной); - способность провести мониторинг социального окружения контрагента, навык поиска и использования выявленной информации; - способность сформулировать цель и использовать адекватные инструменты для достижения поставленной цели при построении коммуникаций в предложенной ситуации. Принимал активное участие в деловых играх, в обсуждении результатов, адекватно используя при этом понятийный аппарат.
84-70 баллов	Студент продемонстрировал: - навыки подготовленной самопрезентации адекватной ситуации; - способность провести мониторинг социального окружения контрагента, навык поиска и использования выявленной информации; - способность сформулировать цель и использовать адекватные инструменты для достижения поставленной цели при построении коммуникаций в предложенной ситуации. Принимал участие в деловых играх, в обсуждении результатов, продемонстрировав знание понятийного аппарата.

69-55 баллов	- Навыки самопрезентации адекватной ситуации сформированы частично; - не способен провести мониторинг социального окружения контрагента; - затрудняется в формулировании цели и использовании адекватных инструментов для достижения поставленной цели при построении коммуникаций в предложенной ситуации. - студент освоил понятийный аппарат, термины называет, но не понимает их смысл и механизм действия. Пассивное участие в деловых играх и последующих обсуждениях.
Менее 55 баллов	Не может назвать базовые коммуникативные процессы и основные инструменты построения коммуникаций. Привести адекватные примеры ситуаций.

Перевод баллов в традиционную систему оценки:

Баллы по 100-балльной системе	Пятибалльная система оценки	Система оценивания «зачтено-не зачтено»
85-100 баллов	отлично	зачтено
70-84 баллов	хорошо	зачтено
55-69 баллов	удовлетворительно	зачтено
Менее 55 баллов	неудовлетворительно	не зачтено

4.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Зачет проводится в виде итоговой деловой игры.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Все занятия по этой дисциплине проводятся в интерактивной форме, с использованием тренинговых технологий и современных методик.

Обязательно выполнение домашних заданий, так как это по сути подготовка к следующему практическому занятию, как правило, к деловой игре.

Очень желательно изучение литературы, как учебников, так и иных источников.

6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1 Основная литература

1. Коноваленко М.Ю. Психология делового общения. Учебное пособие для академического бакалавриата, Режим доступа: www.biblio-online.ru/book/1EF67A74-7392-4D0E-83BD-857C5A3B0C6F

6.2 Дополнительная литература

1. Кузнецов И.Н. Бизнес-риторика [Электронный ресурс] / И.Н. Кузнецов. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2015. — 407 с. — 978-5-394-02146-6. — Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10908.html

6.3 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Не используется

6.4 Нормативные правовые документы

Не используются

6.5 Интернет-ресурсы

Не используются

6.6 Иные источники

1. Манфред Кетс де Врис «Мистика лидерства». Москва, Альпина Паблишерз, 2011.
2. И.Адизес. Развитие лидеров. Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей. – Пер. с анг. М.: Альпина Бизнес Букс, 2010.
3. Л.В. Смехов «Популярная риторика», Издательство «Просвещение», 2011

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

- мультимедийный проектор
- флип-чарт
- доска, мел, маркеры